

BAK AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş'nin

18.06.2019 Tarihinde Yapılan 2018 Yılına Ait

Olağan Genel Kurul Toplantısı Sırasında Pay Sahiplerimizden Gelen Sorulara Kurumsal Yönetim Tebliği'nin 1.3.5 Maddesi Uyarınca Verilen Cevaplar

İşbu doküman 18 Haziran 2019 tarihinde saat 10.30'da yapılan Şirketimizin 2018 yılı Olağan Genel Kurul toplantısının görüşmeleri sırasında pay sahiplerimiz tarafından Divan Başkanlığı'na yöneltilen soruların gündemle ilgili olmaması veya hemen cevap verilemeyecek kadar kapsamlı olması nedeniyle verilen ek cevaplar 03.01.2014 tarih ve 28871 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Sermaye Piyasası Kurulu'nun II-17.1 Kurumsal Yönetim Tebliği 1.3.5 no'lu maddesi uyarınca soruyu yönelten pay sahipleriyle Genel Kurul tarihinden sonraki on beş gün içinde yazılı olarak paylaşılmıştır. Bu cevaplara ek olarak Sermaye Piyasası Kurulu'nun yine aynı düzenlemesi uyarınca, Genel Kurul toplantısı sırasında sorulan tüm sorular ve bu sorulara verilen cevaplar Şirket Yatırımcı İlişkileri Birimi tarafından aşağıdaki şekilde düzenlenerek pay sahiplerimizin bilgilerinize sunulmuştur.

Soruyu soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk ÇAĞAN;

Grup şirketlerinden Baknet Bilgi İşlem Ve Taşımacılık Tic. A.Ş.'den sabit kıymet ve teknik danışmanlık hizmet alımları geçen seneye göre artış göstermiştir Bu artışa neden olan giderler nelerdir, bu hizmetler Şirketin kendi bünyesinde sağlanamıyor mu?

Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Sn. Mehmet Emin Bozdağ;

Şirketimiz kurumsal bilgi yönetim alt yapısını güncelleyerek, uluslararası seviyeye entegre hale getirme hedefimiz paralelinde; SAP yazılım çözümleri sisteminin kullanımına geçmek için ERP altyapısı kapsamında teknik destekler almış olup, bu alt yapı destek hizmetleri Baknet Bilgi İşlem Ve Taşımacılık Tic. A.Ş. tarafından Şirketimize verilmiştir. Buna ek olarak, 2018 yılında devreye alınan çeşitli yatırımlarımız ile ilgili muhtelif donanım altyapı hizmetlerine ihtiyaç doğmuştur. Bu sabit kıymet ihtiyaçları da Baknet Bilgi İşlem Ve Taşımacılık Tic. A.Ş. tarafından karşılanmıştır.

Soruyu soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk ÇAĞAN;

Şirkette son 6 yılda 50 Milyon Euro yatırım yapılmış. Bu yatırımlar sonucu kapasitenin artmış olmasını bekliyoruz ancak satış tonajına bakıldığında tonajın düştüğü görünmektedir. Bu yatırımlar yanlış bir öngörü ile mi yapıldı?

Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Sn. Mehmet Emin Bozdağ;

50 Milyon Euro tutarındaki yatırımların büyük bir kısmı son 3 yılda yapılmıştır. Bu yatırımların en önemlileri; Solvent tesisi, 9 renkli baskı makinesi gibi verimliliğe ve modernizasyona hizmet edecek yatırımlardır. Özellikle Solvent tesisinin ciddi getirileri bulunmaktadır. Ayrıca anılan baskı makinesi yılın son çeyreğinde alındığı için bu yatırımların etkilerini tam anlamıyla görmek zaman alacaktır.

Soruyu soran Pay sahiplerimizden Sn.Haluk ÇAĞAN;

Aynı sektördeki işletmecilerin karları yüksekken Şirketin karlılığı düşük görünmektedir, bu farkın nedenleri nedir?”

Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Sn. Mehmet Emin Bozdağ;

Diğer sektör oyuncularının finansal tablolarını hangi yönteme göre hazırladıklarını bilmemekle birlikte Şirketimizin finansal tabloları UFRS’ye uygun olarak düzenlenmektedir. Dolayısıyla bu finansal tabloları karşılaştırmak anlamlı olmayacaktır.

Soruyu soran Pay sahiplerimizden Sn.Ercan ERDEK;

Şirketin 2018 yılı finansal tablolarının 27 numaralı dipnotuna bakıldığında Euro bazında ihracatın geçen yıla göre düştüğü görünmektedir, nedenleri nedir? Bununla birlikte faaliyet raporunuzda geleceğe yönelik değerlendirmeler yer almıyor, bilgi alabilir miyim?

Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Sn. Mehmet Emin Bozdağ;

Şirket stratejisi olarak katma değeri düşük ürünlerin satışını azaltıp, katma değeri yüksek ürünlere ve tahsilat riski taşımayan müşterilere kanalize olduk. Dolayısıyla ihracat payı da bu nedenle etkilenmiştir, sorunuza bilahare yazılı yanıt verilecektir.

Genel Kurul Sonrası Verilen Ek Cevap:

Şirketimizin son iki yıllık satışlarına TL bazlı bakıldığında , ihracat satış tutarımızın 2018 yılında 2017 seviyesini korumanın ötesinde kur etkisiyle birlikte artış gösterdiğini görmekteyiz. Şirketimiz 2017 yılında yurt içine 89.514.462 TL, yurt dışına 266.206.306 TL brüt satış gerçekleştirirken; 2018 yılında yurt içine 125.992.219 TL, yurt dışına ise 334.840.814 TL brüt satış gerçekleştirmiştir.

Tonaj açısından son iki yılı değerlendirdiğimizde şirketimiz ; 2017 yılında toplam 19.621 ton satış gerçekleştirirken, 2018 yılında 19.537 ton satış gerçekleştirmiştir. Her iki yıl itibari ile toplam satış tonajımız neredeyse aynı seviyelerde iken , yurtiçi ve yurt dışı dağılımlarında değişiklik göstermiştir. (Değişim trendi aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.)

Tonaj / Ton	2017		2018	
Yurtdışı	5,926.00	30%	7,569.00	39%
Yurtiçi	13,695.00	70%	11,968.00	61%
Toplam	19,621.00	100%	19,537.00	100%

Özetle , şirketimiz TL ciro ve tonaj açısından 2018 yılında bir kayba uğramamış olup, ihracat ve yurtiçi satış dağılımında bir değişim göstermiştir.

Bu değişimin en önemli sebeplerinden bir tanesi Alacak Risk Yönetimi politikamız ile ilintilidir.

Sıkı ekonomik bağlarımız olan Avrupa ekonomisi 2018 yılında olumlu bir performans sergileyememiş, 2017 yılında %2,4 olan büyüme oranı, 2018 yılında % 1,8 seviyelerinde gerçekleşmiştir. Avrupa’daki bu yavaşlamada; Fransa, İtalya, İspanya gibi önemli ülkelerdeki ekonomik faaliyetlerin hız kesmesi etkili olmuştur. Genel ekonomik yavaşlamaya ilaveten; İngiltere ile yaşanan Brexit süreci ve İtalya’daki bütçe krizi gibi sorunlar Avrupa Birliği’nin ortak politikalarında fikir ayrılıklarını gündeme getirmiş,

ekonominin geleceğine duyulan güveni zayıflatmıştır. Avrupa’da yaşanan bu güvensizlik ortamı alacak sigorta şirketlerinin teminat tutarlarını ciddi oranda düşürmelerine ve hatta bazı müşteriler için iptal kararlarını gündeme almalarına sebep olmuştur

Teminat limit tutarlarındaki bu düşüşler, şirketimizin de satış rakamlarına kontrollü bir şekilde yansımıştır. Şirketimizin satış politikasında önemli hususlardan bir tanesi de alacak tahsilatının garanti altına alınması ve buna bağlı likit yönetimidir. Müşterilerin çoğunluğuna sigorta şirketlerinin teminat altına aldığı limit dahilinde satış gerçekleştirilmekte ve düzenli bir alacak limit risk takibi yapılmaktadır. Genel ekonomide likiditenin ve tahsilatın daha da önem kazandığı 2018 yılında doğabilecek riskleri minimize etmek için uyguladığımız risk politikamız dahilinde; sigorta teminat limitlerinin düşüş seyrinden ihracat rakamlarımız da görece olarak etkilenmiştir.

Bahsi geçen gelişmelere ek olarak, satışı gerçekleştirilen ürünlerdeki mix yapısı da ihracat satış rakamlarımızdaki değişime etki eden faktörlerden biri niteliğindedir. Ürün mixi , baskı tipi (flekso , tifdruk , baskısız vb) ile farklı kalınlıklarkı ürün yapısından oluşmakta olup ürün miksine bağlı fiyordaki değişim ihracat satış rakamlarına da yansımaktadır

Şirketimiz sadece bugüne odaklanmamakta, içinde bulunduğumuz süreç ve riskleri değerlendirerek, azami gayretle bizi yarınlara taşıyacak adımları önceliğine almaktadır.

Soruyu soran Pay sahiplerimizden Sn.Ercan ERDEK;

Yapılan yatırımların olumlu etkisi şirketin finansal sonuçlarına neden yansımıyor?

Soruyu cevaplayan Şirket Yönetim Kurulu üyesi Sn. Özge ENGİN;

Yapılan yatırımların tamamı kapasite artışına yönelik yatırımlar değildir. Yatırımların büyük bir bölümü verimlilik ve sürdürülebilirliği amaçlayan yatırımlardır.

Soruyu cevaplayan Şirket Genel Müdürü ve aynı zamanda Yönetim Kurulu üyesi Sn. Mehmet Emin Bozdağ;

Söz konusu yatırımlara ilişkin amortisman giderlerinin de finansal sonuçlarımızı etkilemektedir.